

- обліку, контролю і аналізу. – 2012. – Вип. 3 (24). – С. 161-169. - Режим доступу: <http://pbo.ztu.edu.ua/article/download/37115/39320>.
2. Височин І. Державне регулювання торговельної діяльності в Україні та світі: порівняльний аналіз // Вісник КНТЕУ. – 2010. – №3. – С. 11-23. - Режим доступу: <http://visnik.knteu.kiev.ua/files/2010/03/3.pdf>
  3. Апопій В.В. Організація торгівлі: Підручник. 2-е вид. – К.: Центр навчальної літератури, 2008. – 632 с.
  4. Липчук В.В., А.П. Дудяк. Маркетинг: основи теорії і практики. Навчальний посібник. / за загальною редакцією В.В. Липчука. – Львів: Новий світ-2000, Магнолія плюс. – 2003. – 288с.
  5. Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/sr/trg\\_ric/trg\\_u/2002.html](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/sr/trg_ric/trg_u/2002.html)
  6. Яремко А. О. Особливості комплексного компаративного аналізу торговельних підприємств у конкурентному бізнес-середовищі / А. О. Яремко // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 9. – С. 145-150. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape\\_2013\\_9\\_23](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2013_9_23)
  7. Трішкіна Н. І. Формування маркетингової стратегії торговельного оптового підприємства / Н. І. Трішкіна // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2011. – Вип. 1. – С. 574-582. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/esprstp\\_2011\\_1\\_84](http://nbuv.gov.ua/UJRN/esprstp_2011_1_84).

Одержано 26.12.16

**УДК 657.421.1:658**

**В.В.Федотова, ст.гр.ФК-15МЗ, Т.М. Котенко, доц., канд. екон. наук**  
*Кіровоградський національний технічний університет*

## Управління оборотними активами підприємства

Ціллю роботи є розгляд особливостей управління окремими видами оборотних активів. Комплексна оцінка системи управління оборотними активами надасть змогу визначити не тільки ефективність використання, а й прийняття правильного управлінського рішення в майбутньому.

**оборотні активи підприємства, управління запасами, дебіторська заборгованість, грошові активи**

© В.В.Федотова, Т.М. Котенко, 2016

Розвиток ринкових відносин в Україні залежить від ефективних результатів діяльності підприємств, вмілого формування і використання оборотних активів підприємства. Сучасна господарська практика потребує виважених рішень, які базуються на синтезі досягнень сучасної фінансової теорії та досвіді фінансового управління.

Система управління оборотними активами як важливим елементом підвищення ефективності функціонування підприємств, і як наслідок всієї економіки України, набуває особливої актуальності. Значною мірою це стосується розробки і впровадження таких підходів в управлінні оборотними активами, які б забезпечували стійкість фінансового стану, кредитоспроможність, інвестиційну привабливість вітчизняних підприємств.

Об'єктом дослідження є процес управління оборотними активами.

Метою роботи є розгляд особливостей управління окремими видами оборотних активів підприємства.

Інформаційною базою є публікації у фахових виданнях наукових праць вітчизняних та зарубіжних вчених, законодавчі та нормативні акти, періодичні видання, монографії.

Розглянемо особливості управління окремими видами оборотних активів підприємства.

Управління запасами направлено на забезпечення безперебійного здійснення процесу виробництва і реалізації продукції і мінімізацію поточних витрат по їх обслуговуванню на підприємстві. Ефективне управління запасами дозволяє понизити тривалість виробничого і всього операційного циклу, зменшити рівень поточних витрат на їх зберігання, понизити рівень трансакційних витрат по їх закупівлі, вивільнити з поточного господарського обороту частину фінансових коштів, реінвестуючи їх в інші активи.

Управління запасами охоплює ряд послідовно виконуваних етапів робіт, основними з яких є [1, с. 185-194]:

1. Аналіз запасів товарно-матеріальних цінностей в попередньому періоді. Основним завданням цього аналізу є виявлення рівня забезпеченості виробництва і реалізації продукції відповідними запасами товарно-матеріальних цінностей в попередньому періоді і оцінка ефективності їх використання. Аналіз проводиться в розрізі основних видів запасів.

2. Визначення цілей формування запасів. Запаси товарно-матеріальних цінностей, що включаються до складу оборотних активів, можуть створюватися на підприємстві з різними цілями:

- забезпечення поточної виробничої діяльності (поточні запаси сировини і матеріалів);
- забезпечення поточної збутової діяльності (поточні запаси готової продукції);
- накопичення сезонних запасів, що забезпечують господарський процес в майбутньому періоді (сезонні запаси сировини, матеріалів і готової продукції).

3. Оптимізація розміру основних груп поточних запасів. Така оптимізація пов'язана з попереднім розподілом всієї сукупності запасів товарно-матеріальних цінностей на два основні види – виробничі (запаси сировини, матеріалів і напівфабрикатів) і запаси готової продукції. У розрізі кожного з цих видів виділяються запаси поточного зберігання – постійно поновлювана частина запасів, що формуються на регулярній основі і рівномірно споживаних в процесі виробництва продукції або її реалізації покупцям.

4. Оптимізація загальної суми запасів товарно-матеріальних цінностей, що включаються до складу оборотних активів.

5. Забезпечення високої оборотності і ефективних форм руху запасів.

Управління цими процесами здійснюється шляхом оптимізації матеріальних потоків всіх видів запасів. Основною метою оптимізації матеріальних потоків підприємства є забезпечення своєчасної доставки різних матеріальних активів у необхідній кількості в потрібні пункти з мінімумом витрат на здійснення цього процесу.

6. Обґрунтування облікової політики оцінки запасів. При відпустці запасів у виробництві, продажі і іншому вибутті підприємство може здійснювати їх оцінку одним з наступних методів:

- ідентифікованій собівартості відповідної одиниці запасів. Такий метод може використовуватися по запасах готової продукції, що відпускаються, при виконанні спеціальних замовлень і проектів;
- середньозваженої собівартості. Така оцінка проводиться по кожній одиниці запасів діленням сумарної вартості їх залишку на початок звітної місяця і вартості отриманих в звітному місяці запасів

на сумарну кількість запасів (у натуральному виразі) на початок звітної місяця і отриманих в даному місяці запасів;

- собівартості перших за часом надходження запасів (метод ФІФО). Оцінка запасів по методу ФІФО базується на припущенні, що запаси використовуються в тій послідовності, в якій вони поступали на підприємство (тобто запаси, першими що відпускаються у виробництво або продаж, оцінюються за собівартістю перших за часом надходження вхідних запасів);

- собівартості останніх за часом надходження запасів (метод ЛІФО). Оцінка запасів по методу ЛІФО базується на припущенні, що запаси використовуються в послідовності, протилежній їх надходженню на підприємство (тобто запаси, першими що відпускаються у виробництво або продаж, оцінюються за собівартістю останніх за часом надходження вхідних запасів);

- нормативних витрат. Оцінка за нормативними витратами полягає в застосуванні норм витрат на одиницю продукції, встановлених підприємством з урахуванням нормальних рівнів використання запасів, праці, виробничих потужностей і цін, що діють. Для забезпечення максимального наближення нормативних витрат до фактичних норми і ціни в нормативній базі повинні регулярно перевірятися і при необхідності переглядатися;

- ціни продажу. Оцінка запасів по цінах продажу використовується на підприємствах роздрібною торгівлі шляхом застосування середнього відсотка торгової націнки на товари, що реалізуються. Цей метод можуть застосовувати торгові підприємства, що реалізують обширний і мінливий асортимент товарів з приблизно однаковим рівнем торгової націнки. Собівартість реалізованих товарів визначається як різниця між продажною (роздрібною) вартістю цих товарів і сумою торгової націнки на них. У свою чергу, сума торгової націнки на реалізовані товари розраховується як добуток продажною (роздрібною) вартості цих товарів і середнього відсотка торгової націнки.

7. Побудова ефективних систем контролю за рухом запасів на підприємстві. Основним завданням таких контролюючих систем, які є складовою частиною оперативного фінансового контролінгу підприємства, є своєчасне розміщення замовлень на поповнення

запасів і залучення до операційного обороту надмірно сформованих їх видів.

Наступним етапом управління оборотних активів є управління дебіторською заборгованістю підприємства. Ефективне управління поточною дебіторською заборгованістю пов'язане в першу чергу з оптимізацією розміру і забезпеченням інкасації заборгованості покупців за товари, роботи і послуги.

Формування алгоритмів такого управління поточною дебіторською заборгованістю, визначене як кредитна політика підприємства по відношенню до покупців продукції, здійснюється за наступними основними етапами [1, с. 196-206]:

1. Аналіз поточної дебіторської заборгованості підприємства в попередньому періоді. Основним завданням цього аналізу є оцінка рівня і складу поточної дебіторської заборгованості підприємства, а також ефективності

інвестованих в неї фінансових ресурсів.

2. Вибір типу кредитної політики підприємства по відношенню до покупців продукції. У сучасній комерційній і фінансовій практиці реалізація продукції в кредит (з відстроченням платежу за неї) набула широкого поширення як в нашій країні, так і в країнах з розвинутою ринковою економікою. Формування принципів кредитної політики відображає умови цієї практики і напрямлено на підвищення ефективності операційної і фінансової діяльності підприємства.

3. Визначення можливої суми оборотного капіталу, що направляється в дебіторську заборгованість по товарному (комерційному) і споживчому кредиту. При розрахунку цієї суми необхідно враховувати плановані обсяги реалізації продукції в кредит; середній період надання відстрочення платежу по окремих формах кредиту; середній період прострочення платежів виходячи з господарської практики, що склалася (він визначається за наслідками аналізу поточної дебіторської заборгованості в попередньому періоді); коефіцієнт співвідношення собівартості і ціни продукції, що реалізовується в кредит.

4. Формування системи кредитних умов. До складу цих умов входять наступні елементи:

- термін надання кредиту (кредитний період);
- розмір кредиту, що надається (кредитний ліміт);

– вартість надання кредиту (система цінових знижок при здійсненні негайних розрахунків за придбану продукцію);

– система штрафних санкцій за прострочення виконання зобов'язань покупцями.

5. Формування стандартів оцінки покупців і диференціація умов надання кредиту. В основі встановлення таких стандартів оцінки покупців лежить їх кредитоспроможність. Кредитоспроможність покупця характеризує систему умов, що визначають його здатність залучати кредит в різних формах і в повному обсязі в передбачені терміни виконувати всі пов'язані з ним фінансові зобов'язання.

6. Формування процедури інкасації поточної дебіторської заборгованості. У складі цієї процедури повинні бути передбачені: терміни і форми попереднього і подальшого нагадувань покупцям про дату платежів; можливості і умови пролонгації заборгованості по наданому кредиту; умови порушення справи про банкрутство неспроможних дебіторів.

7. Забезпечення використання на підприємстві сучасних форм рефінансування поточної дебіторської заборгованості.

8. Побудова ефективних систем контролю за рухом і своєчасною інкасацією поточної дебіторської заборгованості. Такий контроль організовується в рамках побудови загальної системи фінансового контролю на підприємстві як самостійний його блок.

Управління грошовими активами або залишком грошових коштів і їх еквівалентів, що постійно знаходиться у розпорядженні підприємства, складає невід'ємну частину функцій загального управління оборотними активами. Розмір залишку грошових активів, яким оперує підприємство в процесі господарської діяльності, визначає рівень його абсолютної платоспроможності (готовність підприємства негайно розрахуватися по всіх своїх невідкладних фінансових зобов'язаннях), впливає на розмір капіталу, що інвестується в оборотні активи, а також характеризує до певної міри його інвестиційні можливості (інвестиційний потенціал здійснення підприємством короткострокових фінансових інвестицій).

Управління грошовими активами підприємства здійснюється за наступними основними етапами [1, с. 209-221]:

1. Аналіз грошових активів підприємства в попередньому періоді. Основною метою цього аналізу є оцінка суми і рівня

середнього залишку грошових активів з позицій забезпечення платоспроможності підприємства, а також визначення ефективності їх використання.

2. Оптимізація середнього залишку грошових активів підприємства. Така оптимізація забезпечується шляхом розрахунків необхідного розміру

окремих видів цього залишку в майбутньому періоді.

3. Диференціація середнього залишку грошових активів в розрізі національної і іноземної валюти. Така диференціація здійснюється тільки на тих підприємствах, які ведуть зовнішньоекономічну діяльність. Мета такої диференціації полягає в тому, щоб із загальної оптимізованої потреби в грошових активах виділити валютну її частину з тим, щоб забезпечити формування необхідних підприємству валютних фондів. Основою здійснення такої диференціації є планований обсяг витрачання грошових коштів в розрізі внутрішніх і зовнішньоекономічних операцій в процесі здійснення операційної діяльності.

4. Вибір ефектних форм регулювання середнього залишку грошових активів. Таке регулювання проводиться з метою забезпечення постійної платоспроможності підприємства, а також з метою зменшення розрахункової максимальної і середньої потреби в залишках грошових активів.

5. Забезпечення рентабельного використання тимчасово вільного залишку грошових активів. На цьому етапі формування політики управління грошовими активами розробляється система заходів щодо мінімізації рівня втрат альтернативного доходу в процесі їх зберігання і протиінфляційного захисту.

6. Побудова ефективних систем контролю за грошовими активами підприємства. Об'єктом такого контролю є сукупний рівень залишку грошових активів, що забезпечують поточну платоспроможність підприємства, а також рівень ефективності сформованого портфеля короткострокових фінансових інвестицій – еквівалентів грошових коштів підприємства.

Ми вважаємо, що система управління оборотними активами повинна бути комплексною, тому нормуванню підлягає кожен елемент оборотних активів за можливістю з внутрішньою

деталізацією (по видах активів, по напрямках діяльності, по термінах зберігання і т.ін.).

Доцільно нормувати лише ті статті оборотних активів, відносно яких дотримуються наступні умови:

- господарські операції з ними носять регулярний характер; їх частка у складі активів істотна (більше 5...10%) і вони однорідні за своїм складом;

- підприємства можуть впливати на їх величину.

Дані підходи, на нашу думку, не суперечать один одному, а їх відмінності полягають лише в ступені точності та методах розрахунку планових показників.

Управління складом оборотних активів повинне базуватися на обліку особливостей функціонування основних їх елементів і політиках управління товарними запасами, грошовими коштами і дебіторською заборгованістю, що склалися на підприємстві. Оптимізація структури припускає такий вид співвідношення елементів поточних активів, який забезпечував би підприємству нормальний (рекомендований або плановий) рівень платоспроможності, який визначається системою коефіцієнтів ліквідності.

Першочерговими проблемами в управлінні оборотними активами є: управління запасами, дебіторською заборгованістю, грошовими коштами, визначення джерел фінансування.

Система управління оборотними активами представляє собою частину загальної фінансової стратегії підприємства, що полягає у формуванні необхідного обсягу і складу оборотних активів, раціоналізації й оптимізації структури джерел їх фінансування

Дослідження даної теми показує, що на даний час не існує єдиного обґрунтованого підходу до розв'язання проблеми ефективності управління оборотними активами в умовах розвитку ринкових відносин. Різноманіття методів і моделей управління оборотними активами не завжди відображають можливі варіанти ситуацій і не завжди дозволяють використовувати готові рішення в діяльності підприємств при невизначеному політичному кліматі. Все це спонукає до формування нових завдань і пошуку їх рішення. Комплексна оцінка системи управління оборотними активами дає змогу визначити не тільки ефективність використання, а й прийняття правильного управлінського рішення на майбутній період.

## Список літератури

1. Бланк И.А. Управление активами и капиталом предприятия. – К.: МІГ «ИТЕМ лтд»: СП «АДЕФ-Украина», 2003. – 446с.
2. Ламанов С. В. Система завдань управління оборотним капіталом підприємства "Управління розвитком".- №1 (98). - 2011. - С.14-18
3. Сорока Р. Механізм управління оборотним капіталом торговельних підприємств// Регіональна економіка. -№4. - 2009. – С 201–203.
4. Соляник Л.Г. Організаційно-економічний механізм управління оборотними активами та джерелами їх фінансування [Текст] // Економічний вісник Національного гірничого університету. – № 4. – Дніпропетровськ: РВК НГУ. – 2011. – С. 48 – 57.
5. Шліхта В. М. Особливості використання системи збалансованих показників як інструменту впровадження інноваційних змін / В. М. Шліхта // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 8(122). – С. 243-249.

Одержано 13.12.16

**УДК 336.1:334.012.64**

**В.М.Попов, доц., канд. екон. наук, В.В.Ткаченко, магістрант  
гр. ФК-15МЗ**

*Центральнотехнічний національний технічний університет*

## Складові механізми фінансового забезпечення малих підприємств

У статті досліджуються особливості фінансування розвитку малих підприємств, теоретичні аспекти управління фінансовими ресурсами, визначаються складові механізми фінансування малого бізнесу та методи його фінансового забезпечення

**мале підприємство, фінансові ресурси, фінансове забезпечення, фінансове забезпечення, механізм фінансового забезпечення, механізм фінансування малого бізнесу**

© В.М.Попов, В.В.Ткаченко, 2016

Здійснення господарської діяльності, забезпечення формування відтворювальних процесів господарюючого суб'єкту невід'ємно пов'язане з фінансовими ресурсами, що генеруються ним як на основі зовнішніх залучень, та і на основі внутрішніх генерацій. Виходячи з зазначеного, обґрунтування та вдосконалення механізмів фінансового забезпечення підприємств є завжди актуальною та затребуваною щодо досліджень вимогою. Дана проблема є багатогранною і механізми її вирішення мають суттєві відмінності, що залежать від умов господарювання, галузевої приналежності підприємств, організаційної форми, величини, механізмів розподілу відповідальності.

В даній статті ми зконцентруємо увагу на особливостях фінансування розвитку малих підприємств. Важливість такого напрямку досліджень пояснюється тим, що роль малого підприємства для розвитку економіки будь-якої держави надзвичайно важлива. Малі і середні підприємства переважають не тільки в економіці країн-членів ЄС, а також в економіці країн-членів організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) і займають тут важливе місце. Так, 95% усіх підприємств у вказаних країнах є малими чи середніми, і вони забезпечують роботою 60-70% зайнятих. Такі підприємства провадять свою діяльність переважно у сфері послуг, особливо в торгівлі, гастрономії, в маркетингу, програмному забезпеченні, дослідженнях, освіті тощо) [1].

Щодо малих підприємств в Україні, то в 2014 році на них було зайнято 1689,9 тис.осіб, що становить 26,8% від загальної кількості зайнятих працівників на підприємствах України.

Статична позиція свідчить про те, що великі підприємства є більш ефективними. Це пояснюється не тільки їхньою величиною, а й отриманими доходами, оскільки середні затрати на виробництво продукції у них будуть нижчими, ніж у малих підприємств, що пов'язано з загальноекономічними втратами ефективності. З динамічної ж точки зору, ефективність малих підприємств в порівнянні з великими є вищою. Новоутворені малі підприємства виконують роль агентів обміну. Адже завдяки постійному виникненню на ринку, вони сприяють генерації нових ідей, впровадженню нових продуктів, видів діяльності, технологій тощо, і цим самим забезпечують постійну динаміку на ринку [1]. Малі підприємства позитивно впливають на поділ праці.